

INTERNATIONAL CONSULTING IN LISSABON

>> von Timo Klumpp > Zwei Tage. Zwei Nationen. Eine Case Study. Bereits 240 Studenten des Master-Studiengangs „Innovatives Dienstleistungsmarketing“ hatten sich in den letzten 11 Jahre auf den Weg zur Universität von Lissabon gemacht. In einem achtköpfigen Team begaben wir uns auf die Reise, um Erfahrungen in der internationalen Zusammenarbeit zu sammeln und eine der schönsten Städte Europas zu erkunden.

In Lissabon angekommen, wurde der Anreisetag überwiegend für einen ersten Eindruck und erste Kontakte in der Hostel-Lobby genutzt. An der Universität konzentrierte sich das Seminar – nach der Begrüßung durch Herr Professor Dr. Janovsky und Carla Pedro – auf die Themen Analyse, Planung und Verhandlung. Die deutsche Firma Hartmann Metallo benötigte Hilfe bei der Restrukturierung ihrer portugiesischen Tochtergesellschaft PorTechMovi. Zwei deutsche und zwei portugiesische Gruppen setzten sich mithilfe der zielorientierten Projektplanung mit der Situation der beiden Firmen auseinander. Ziel war eine Problem- und Beteiligtenanalyse, die die Basis für die darauffolgenden Verhandlungen zwischen den deutschen und portugiesischen Teams bildeten. Neben inhaltlichen Differenzen führte vor allem die Verteilung von Budget und Verantwortung zu teils hitzigen Diskussionen mit der ein oder anderen sprachlichen Barriere. Am Ende des Tages gab jedes Team eine Einschätzung ab, mit welchem Team die größten Chancen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit bestünden. Jeweils zwei deutsch-portugiesische Konsortien setzten sich am zweiten Tag mit der Problemlösung auseinander. Ziel war es, den Zuschlag für den Auftrag zu erhalten und in einer Abschlusspräsentation die Geschäftsführung von Hartmann Metallo, repräsentiert durch Herrn Professor Dr. Janovsky und Carla

Pedro, zu überzeugen. Nach einer erneuten Problemanalyse in den Konsortien wurden – ausgehend vom Kernproblem der Restrukturierung – Ziele definiert, auf Basis derer die nötigen Aktivitäten für die Zielerreichung herausgearbeitet und präsentiert wurden. Mit Spannung warteten alle Beteiligte auf die Entscheidung der Geschäftsführung und ihre Bewertung der Präsentation sowie der Schlüssigkeit des Projektvorschlags. Nach der Verkündung des Gewinnerteams folgte eine ausführliche Evaluation durch die beiden Seminarleiter. Das gemeinsame Essen mit allen Teilnehmer/innen beim universitätsnahen Chinesen sorgte für einen gebührenden Abschluss des Seminars.

Die doch teils chaotische Zusammenarbeit in den Konsortien zeigte, dass die Arbeit in internationalen Teams viele Herausforderungen mit sich bringt, die die meisten zu Beginn unterschätzt hatten. In der abschließenden Reflexionsrunde waren sich jedoch alle Teilnehmer einig, dass das Seminar aufgrund der ausführlichen Evaluation und des ständigen Feedbacks durch die Seminarleiter einen großen Mehrwert für uns Studierende gebracht hatte.

Die verbleibenden Tage wurden dazu genutzt, mit der traditionellen Lissabonner Straßenbahn zu fahren, die Castelo de São Jorge zu besichtigen oder seinen Magen mit leckeren Pastéis de Belém zu füllen. Die Mischung aus zwei Tagen Seminar und ein paar erholsamen Tagen in Lissabon machte die Studienreise zu einem besonderen Erlebnis.

Timo Klumpp

studiert Innovatives Dienstleistungsmarketing im 4. Semester.

Besichtigung der Castelo de São Jorge.

